

プラネットヴァンヴァン

# PLANET

ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)取得!

組織改編のお知らせ

プラネット創立20周年・株式公開記念パーティー開催

販売データ導入事例

ジレット ジャパン インク

プラネットユーザー会2004

2005・WINTER

65.....

# van van



表紙写真撮影: 貝印(株) 西部弘司さん



# 窮則変 変則通

あけましておめでとうございます

さて、わが国経済もようやくにして景気回復の静かな序曲を奏ではじめました。長期の不況の中で企業はさまざまな変化に対応して多くの困難を克服し、再び新たな発展の途につこうとしています。この10年余の不況の中で企業力が培われたというべきでありましょう。

昔から「窮すれば通ず」、即ち困れば何とかなる、といわれてきましたが、この本当の意味は「易経」のなかの有名なことば、「窮すれば則ち変ず、変ずれば則ち通ず」であります。物事がゆきづまると、そこに変化が生じてくる。変化が生じると新しい道が開けてくるということのようです。

順調に進んでいるときはむしろ警戒すべきであって、壁にぶつかって困っているときこそ新たな展望を開くきっかけになるということでありましょうか。

今年はみなさまとともに上げ潮の好機をとらえて大いに飛躍いたしたいものでございます。

弊社といたしましても、大きな変化に対応して新しいサービスの提供に努め、みなさまのお役に立ってまいりたいと存じます。

今年もよろしくお願ひ申し上げます。

株式会社プラネット取締役会長  
(社団法人テレコムサービス協会会長)

中尾忠雄

# ISMS取得!

## 情報セキュリティマネジメントシステム 適合性評価制度

プラネットは「ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)適合性評価制度」の認証を取得しました。  
今回の認証取得によって、当社がサービスを提供するにあたり、その社内情報セキュリティ管理体制が国際的および国内的な標準規格に準拠した高いレベルにあることが証明されたこととなります。当社では今後も引き続き、より安全性、信頼性の高いサービスを提供するために努力してまいります。



(左：KPMG丸山社長)

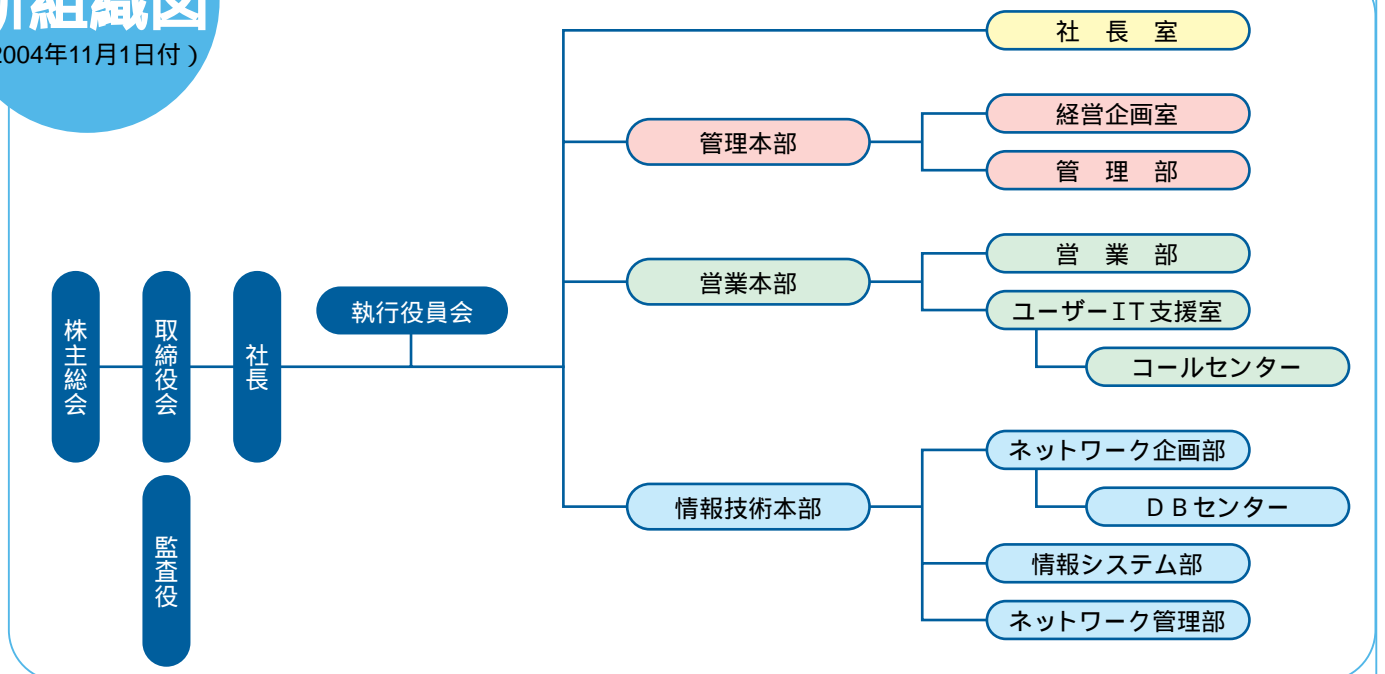


### [審査登録内容]

組織名：株式会社プラネット  
事業所名：本社事業所  
登録番号：CR-I0018  
適用規格：ISMS認証基準 (Ver.2.0)  
審査登録範囲：流通業界を対象とした、EDI事業、データベース事業及びプラットフォーム事業に伴う総ての社内業務 (適用宣言書：2004年8月26日版)  
審査登録機関：株式会社 K P M G 審査登録機構  
登録日：2004年9月30日

## 株式会社 プラネット 新組織図

(2004年11月1日付)



# 「プラネット創立20周年・株式

プラネットもおかげさまで創立20周年を迎えました。これを記念して、2004年9月27日、「プラネット創立20周年・株式公開記念講演」が東京・お台場のホテルグランパシフィックメリディアンで開催されました。講演とパーティの2部構成で進行した当日の様様を、ここにご紹介いたします。（役職は9月27日時点で掲載しております）

## 多数の関係者が集まり、節目を祝う講演・パーティを

講演会会場となった地下1階「パレロワイヤル」には、15時30分の開会を前に、業界関係者を中心とする約200名の招待客が続々と詰めかけました。

第1部はプラネット玉生弘昌社長の挨拶でスタートし、引き続き、テレビ番組「開運！なんでも鑑定団」でおなじみの古美術鑑定士/エッセイストの中島誠之助氏による記念講演が行なわれました。中島氏は『「目利き」の人生談義』という演題で、「生産のある」流通業界とは正反対の「生産のない」美術品・骨董品業界について、功名な話術で解説されました。おなじみの「いい仕事していますねえ」というコメントに、会場も沸いていました。

### 第一部 講演会



鋭い鑑定眼と歯切れの良い解説で定評のある中島氏



お祝いの鏡割り。左から福岡政行氏（立命館大学教授）、鈴木喬氏（エステー化学社長）、玉生社長、鈴木誠一氏（元エステー化学会長）、宮崎仁之氏（牛乳石鹼共進社社長）、高橋達直氏（ライオン会長）、綿貫民輔氏（衆議院議員）、野口正氏（エフティ資生堂社長）、中尾会長、マイケル・A・バーンホスター氏（ジョンソン社長）、田島義博氏（学習院長）



プラネットの20周年の歩みを振り返りながら、会話に花を咲かせる参加者たち

### 第二部 懇親 パーティ

その後は、第2部の懇親パーティに。中尾哲雄会長（インテック社長）の挨拶に続き、関係者11名による鏡割りが行われ、参加者全員に升酒がふるまわれました。そして衆議院議員・綿貫民輔氏による「創立20周年おめでとうございます」とのご発声を機に、会場の隅々に高らかな「乾杯！」の音が響き、和やかなパーティが始まりました。創立20周年を祝う会場では、名刺を交換する姿やグラスを片手に談笑する姿が数多く見受けられ、盛況の中で楽しい宴が繰り広げられました。宴もたけなわとなった後半、プラネット井上美智男専務が中締め挨拶に立ち、「今日を新たな出発の日として、今後も業界や社会のために貢献したい。皆様が変わらないご支援・ご協力を賜りたい」と20周年の節目としての新たな決意を表明し、にぎやかなパーティは静かに幕を閉じました。

# 公開記念講演「開催」

プラネット会長  
(インテック社長) 中尾 哲雄



## 多様かつ質の高いサービスにより、 業界の発展に尽くしたい

本日はお忙しい中、ご臨席いただきまして誠にありがとうございます。

プラネットは1985年8月1日に、大手日雑メーカーさん8社と情報処理会社・インテックの合計9社の出資により設立いたしました。そのときの合言葉は、「競争は店頭で、システムは共同で」でした。当時は通信が民営化された頃で、日本のIT革命の幕開けのときでもありました。この間、さまざまな問題を克服しながら、無事に創立20周年を迎えることができました。これもひとえに皆さまのひ

とかならぬご支援によるものであり、ここに厚くお礼申し上げます。また、私はあえて弊社玉生社長の努力を讃えたいと思います。

さて、プラネットもようやく成人になりました。これを機にセキュリティにも万全を期しつつ、より多様で質の高いサービスの提供に努め、お客さまのご要望にお応えしてまいります。

そして、業界のさらなる発展に貢献していきたいと決意を新たにしております。今後ともご愛顧のほどよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 玉生 弘昌



## 次なる目標は情報系ネットワークの確立

本日はお忙しい中、ご臨席賜り誠にありがとうございます。おかげさまでプラネットも20周年を迎え、今年2月にはジャスダックに株式公開を果たすことができました。これも日頃の皆様方のご支援の賜物と深く感謝しております。

プラネットが創立した当時は電気通信法が施行され、通信が民間に開放された年でした。これを受けて多数のVAN会社が次々と誕生し、流通業界でもコンピュータを使った通信サービスが開始されました。ただし、そのまま放置しておけば、力のある企業が個別に通信取引を始めることになると危惧した我々は、通信の交通整理を行うインフォメーション・オーガナイザーとしてプラネットを立ち上げ、標準化されたデータを使って商取引を行うEDIに着手しました。とはいえ、要となる発注データの稼働率は低く、十数年におよぶ

「100%オンライン受発注キャンペーン」を展開し、ようやく数年前に満足できるレベルまでアップすることができました。そして20年経った今では、メーカーさんや卸店さんなど1000社に近いユーザーさんが、統一されたネットワークのもとで発注データや仕入データ、請求データなどをやりとりされています。

プラネットは、次世代のサービスとして「バイヤーズネット」という情報系ネットワークを提案していますが、情報系は単なる事務合理化ではなく価値判断を伴う創造的作業です。従来からのコンピュータは作業の合理化であったのに対して、情報系は感性的価値判断を経て問題解決し企業価値を高めることを目的としています。そこで、本日は中島誠之助先生のお話を拝聴しながら、ともに美しいもの善いものを見極める力を養いたいと思います。

## メーカーの視点

【販売データ導入事例】

# 経営判断の精度の確立や より効果的な営業活動のために 短期間で接続本数を急増

## ジレット ジャパン インク

男性用・女性用安全かみそりを代表とする日雑製品分野と、電気シェーバー、電動歯ブラシなどの電気製品分野を二大事業とするジレット ジャパン インク。同社では2003年以降、短期間で急速に販売データの接続本数を増やした。その理由や販売データの活用状況、今後の課題などについてうかがった。

住所 横浜市西区みなとみらい2-3-1  
電話 045-680-3700  
従業員数 180名  
資本金 10,000USドル  
取扱製品・ブランド  
ジレット=(男性用・女性用安全カミソリ、替刃、シェービング剤)  
ブラウン=(電気シェーバー、オーラルケア製品、ハウスホールド、ビューティ)

### 取引の拡大・機会ロスの発見に 欠かせないツールとして

2004年春、同社では、経営面の強化、より効果的な事業展開を目的とする組織変更を行った。これにより営業部門では、電気製品部門と日雑製品部門がひとつに集約されたほか、顧客情報の管理、小売企業とのビジネスプラン開発等を行うカスタマーデベロップメント本部も新設された。

「この2つの部門が連携して、取引の拡大に全社的に力を入れていこうと。つまり、卸売業から小売業へ

の販売の拡大をいままで以上に全社的に取り組んでいこうという強い意志の表れです。そのために、商品の卸売業から小売業への販売動向がわかるデータの一元化が必要だったのです」と、カスタマーデベロップメント本部・白戸光広本部長。

今までは卸売業から提供される各社各様の帳票やデータによる販売実績を、個々のセールス、あるいは部署単位で管理・活用しており、全社的にそれらのデータを共有し、活用することはできなかった。入手した情報を経営や営業活動により効果的に生かすため、統一フォーマットによるデータの入手と、それらのデータベース化は急務だった。

販売データを接続するにあたって、取引先である卸売業のほとんどは、すでにプラネットの販売データを利用していただけ、非常に協力的で、スムーズに接続することができた。2003年初めに販売データの本格導入に着手し、約1年がかりで50社ほどの卸売業との接続に至った。その間社内では、販売データを最も有効的に活用するため、販売データで管理の対象とする小売店の範囲、より効果的な分析手法などについて、度重なる検討が重ねられた。

そして現在、販売データの管理及び分析はカスタマーデベロップメント本部のセールスリポーティンググループが担当している。



カスタマーデベロップメント本部  
本部長

白戸光広さん

「ブラウン アクティベーター-X」  
ブラウンのハイエンドモデル。  
20パターンの網目で、どことなくせ  
ヒゲも逃さずカット。全自動洗  
浄システムで常に最高の剃り味  
を実現。



62の特許技術が凝縮された  
「ジレット エムスリーパワー」  
内蔵されたモーターが微小波  
動を起こし、ヒゲを立てて  
深剃り可能な状態にする。

## 販売データのメリットを 最大限発揮するために

販売データ導入により、さまざまなメリットを感じている。これまで卸売業から提供されていた複数のフォーマットの帳票やデータ類が一元化され、その集計処理にかかる作業時間が大幅に減ったことにより、分析に時間をかけることができるようになり、より具体的な提案が可能になったなどは大きなメリットといえる。

「全社共通のデータベースを構築したことにより、社内営業関連部署が取引先卸売業の販売実績を共有できるほか、小売業別の販売および配荷状況がスピーディーに把握することができるため、必要なときに必要な情報を取り出して、商談に活用するなど、今まで以上にキメの細かい営業活動ができるようになりました。このほか、当社の商品がどこで売られているかという、消費者からのお問い合わせにも即答できますし、販売の機会ロスの減少や、販売店の拡大につなげることもできます。あとは、いかにこのデータを社内各部署と有機的に活用していくか、です」と白戸本部長。

そのための社員教育を行うのも、セールスリポーターリンググループの役割だ。

同グループでは社員に対し、受け取ったデータが

それぞれどういう意味を持つのかということや、営業活動のための有効な活用法などを、これまで逐次教えてきた。

また、業務プロセスを整備することにより、部門ごとにあった個別のフォーマットが、共通のフォーマットに集約され、セールスも、自分が必要とするデータの加工からアウトプットまでできるようになった。忙しい彼らのために、同グループでは操作マニュアルを作り、セールスたちに渡している。「こうすることにより、例えば新入社員でも、担当が変わっても一定のレベル以上のデータ分析を行うことができます。」

将来的には、セールス全員がより高度に顧客分析、個店分析から提案まで行えるようになるのが目標だという。

「こうしたことはビジネスのプロセスを改善していくことであり、一朝一夕で実現できるようなことではないので、ある程度腰を据えて、じっくりやっていかなければならないと思っている」という白戸本部長。「メーカーの出荷実績と、卸売業からの出荷実績（販売データ）は基本的には一致しません。そこで、販売データを活用し、市場の需要予測や、流通在庫の試算など、さらにその可能性を探っています」

次は販売データの導入で得た数々のメリットをふまえて、「ブラウン」のブランド名でシェアを拡大している家電業界へ今後展開していきたいとの考えだ。



# 「さわやかな あじわいのある 日々をお客さまとともに」を 実現する「Kai House」

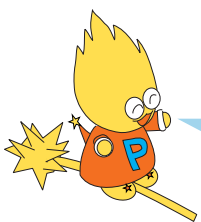
創業100周年を間近に控えたKAIグループでは、企業理念や社是も一新し、顧客の視点に立った新しい企業メッセージを発信しました。これらの方針に基づいて、現在さまざまな取り組みが行われています。その中心となる「Kai House」の活動についてお伺いしました。



貝印さんといえばカミソリ、という印象が強いのですが、じつはそれだけではなく、幅広い商品を生産・販売されているんですね。

はい、当社は創業以来培ってきた刃物の製造技術とその実績を生かして世界初の3枚刃カミソリを開発したほか、その技術をハウスウェア(包丁、鍋など) 美粧用品(爪切り、化粧小物など) 医療器具(メスなど)等へと拡大してきました。現在では国内はもとより、アメリカ・ドイツ・香港を販売拠点とする海外ネットワークを通じて、世界中に販売されています。

わいのある日々を お客さまとともに」という企業メッセージをつくりました。それを実現する場のひとつが、2004年5月にオープンした「Kai House」です。スタッフには、栄養士、調理師、フードコーディネーターといった食の専門家を揃え、流通関係のバイヤーさんをはじめ、一般ユーザー、料理のプロをめざす学生さん、道具をデザインするデザイナーなど幅広い分野の方々にここを開放し、皆様と一緒に学習しながら、新しい価値を生み出していこうと考えています。このほか、2階には、当社の製品をよりご理解いただくための流通業様向けの商談スペースもあります。



1階入口には、キッチンスタジオを併設した立派なショールーム「Kai House」がありますが、ここはどういう目的で設置されたのですか。

おかげさまで、KAIグループは2008年に創業100周年を迎えます。これを機に、新たな価値創造に向けたビジネスデザインの再構築をしようということで、「さわやかな あじ



商談の一環として、調理器具の使い方を体感したり、出来上がった料理を試食する、ということもされているんですか。

ええ、必要に応じて随時行っています。従来の商談は、企画書やサンプルを前にお話するのが一般的でしたが、それだけでは製品のよさや特長がなかなか伝わりません。そこで、当社の製品に対する考え方や特長、他社との違いなどを十分にご理解いただくために、「Kai House」を利用しています。このほか、小売業の販売員の方を対象とした研修会もここで行っており、関係者の皆様から高い評価をいただいています。また、国内のプロダクトデザイナーとのコラボレーションによるデザインイベントも定期的で開催し、楽しくて夢のあるキッチン用品の創造につなげています。



マーケティング本部  
C.R.C. 部長  
堀内英利さん



マーケティング本部 C.R.C.  
カイハウスプロジェクト  
原明日香さん



マーケティング本部  
広報室次長  
柴田昇一さん



まるでレストランのような夢のつまった空間



楽しさと使い心地のよさを両立させるツールがいっぱい

幅広い活動をされているんですね！  
つまり、「Kai House」は、創業100周年  
に向かう御社の理念や取り組みが  
集約された場所でもあるんですね。  
一般ユーザーの方を対象とした  
料理イベントも、その一環ですか。

そうですね、これは消費者との交流をめざしたものです。料理研究家によるデモンストレーションと、料理研究家を交えた食事会を実施しながら、食材についての知識や調理器具の使い方をご提供するほか、調理(料理)の楽しさ、会食の楽しさも一緒にご提案しています。こうしたことにより、料理のレパートリーが広がり、家族団らんのひとときがより充実すれば、と考えています。

また、「Kai House」の活動とは別になりますが、10年ほど前から消費者を対象としたお菓子コンクールも実施しています。全国から集まった応募作品の中から秀作をピックアップし、当社に来ていただいて実際に調理(料理)してもらったり、お子さんたちが描いた夢のお菓子を、専門家が具現化するという楽しいイベントも開催しております。

調理やお菓子作りを介して、  
親子の会話も弾みそうな  
夢のあるイベントですね。

調理とはそもそも、楽しくてクリエイティブなもので、料理を通じてご家族やお友達とのコミュニケーションも弾みます。生活の多様化が進む中で、料理も必然性のあるもの、趣味としての料理、おもてなしの料理など、さまざまなシーンが増えてきました。こうしたそれぞれの目的にあった調理器具をご提案しつつ、一方ではお客様からのいろいろなお問い合わせに的確にお答えしていくことも重要なことです。当社では、このように食の文化に関する情報も発信していきたいと考えています。そのために、今後も「Kai House」を通して、皆様とコミュニケーションを図りながら、お客様の視点に立った商品開発に努めていきたいと思っております。



### ヒゲ剃りのはなし

ヒゲ剃り器具は、ウェット式カミソリとドライ式(電気カミソリ)に二分されますが、前者は剃りあとの爽快感が高いこと、後者は手軽な点が特長です。目的と時間の有無によって、両者を使い分けしている男性も少なくありません。なお、ウェット式カミソリ市場における最近の主流は4枚刃。刃の枚数が多いため、剃り残しも少なく、刃あたりもソフトで、仕上がりが感も爽快です。



# プラネットユーザー会2004

## インターネットEDI&マーケティングネットワーク概況

2004年11月8日(東京) 11日(札幌) 17日(大阪) 19日(福岡)  
各地にて「プラネットユーザー会2004」を開催いたしました。  
多数の皆様にご来場いただき感謝申し上げます。ここに「商品データベース活用事例」と  
「インターネットEDIについて」の概要をまとめ、ご紹介いたします。



株式会社パルタック  
専務取締役  
酒井敏行さん

## 商品データベース活用事例 マスタ連携の取り組みについて

### 商品マスタ連携の 動機とねらい

(1)メーカーは卸売業各社固有のフォーマットでの商品マスタ提供を強要されており、その対応に苦勞している(卸売業・小売業間も同様)、(2)商品マスタ登録は競争の要因にはならない、(3)メーカーとのコラボレーションによる効率化の実現、(4)全卸連でのプラネット商品データベースの本格的な活用、以上の4つを踏まえ、プラネットとの商品マスタの連携に取り組んだ。これにより、商品情報をプラネットに集約して「情報を共有する」ことや、商品データベースを利用した「小売業への情報提供」を行うことがねらいである。

#### < 棚割情報・マスタ情報の活用 >

これまで独自に行っていた商品登録業務を見直し、プラネット商品データベースの活用モデルを策定。

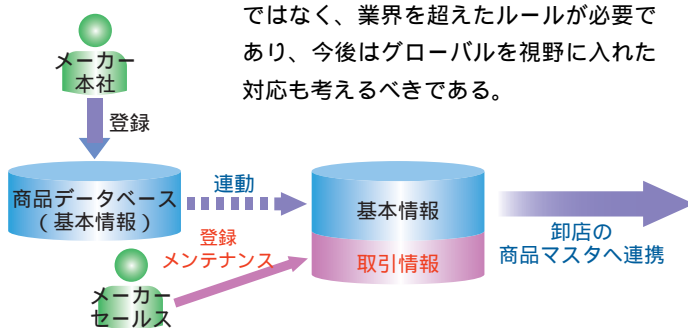
#### < 商品データベースにおける課題の解決 >

網羅性(登録数、必要項目、PB商品の扱い)、正確性(項目入力ルール)を向上させるため、棚割マスタと商品マスタの登録タイミングを分け、特に新商品のマスタ登録の迅速化をメーカーにお願いしていく。廃番情報についても同様である。

#### < 広域卸売業として業界に貢献 >

商品データベースの活用モデルを業界に公開していくとともに、取引先メーカーに働きかけて登録を促進していく。

一方、小売業への情報提供については、卸売業単独での対応ではなく、業界を超えたルールが必要であり、今後はグローバルを視野に入れた対応も考えるべきである。



商品マスタ連携の仕組み

### マスタ登録の現状と連携後のイメージ (パルタックの例)

現在、60社のメーカーに専用登録ソフトを配布し、文字情報の登録をお願いしている。また、画像データは全メーカーから、eメールまたは郵送で提供されている。これにより、年間登録約2万アイテム中、文字情報は40%、画像データは50%(特殊な商品が多いコンビニ、メイク関係を除けば100%)をカバーしている。

ただし、専用登録ソフトは全項目を手入力しなければならないため、登録するメーカーの担当者は楽になっていない。また、メーカーによっては、登録用紙やExcelシート、商品の現品を送ってくる場合もあり、パルタックにおいても、データの取り込みや画像撮影などの作業を行っている。

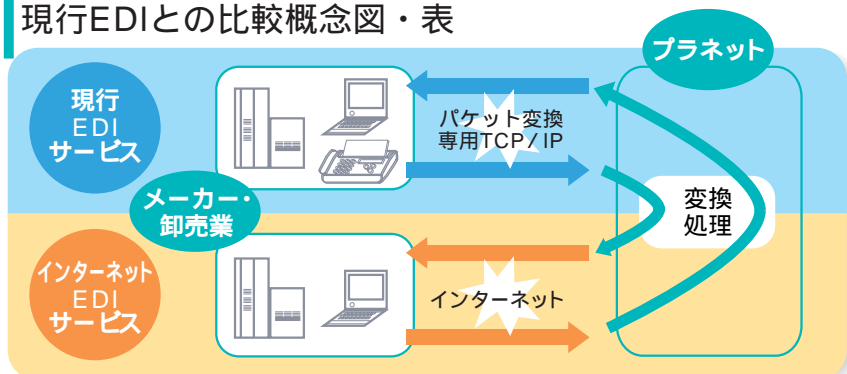
商品マスタ連携の仕組みは、メーカーが一度プラネットの商品データベースに登録しておけば、メーカーセールスもパルタックも重複入力することなく、パルタックの商品マスタへ自動連携できるようになる。このような仕組みに切り替えることによって、メーカーとパルタックの双方がメリットを享受できる。

今のプラネットの商品データベースは7割程度の網羅率であり、3割足りない状態では使えないといわれても仕方がない。そこで、パルタックをはじめとした全卸連の卸売業が協力し、メーカーの承諾を得た上で、足りない商品を提供し、新商品についても継続して提供する予定である。

メーカー各位にはぜひ商品データベースへの登録の促進をお願いしたい。当社では2005年春を目標に、マスタ連携システム稼働の準備を進めており、全卸連にも随時当システムの仕様を開示していく。

## インターネットEDIについて

### 1 現行EDIとの比較概念図・表



NO	項目	現行の基幹EDIサービス	インターネットEDIサービスでの追加項目
0	ネットワーク	・パケット交換網 ・専用TCP/IP網	・インターネット
1	通信プロトコル	・JCA ・全銀(BSC)・全銀TCP/IP	・AS2
2	認証・暗号化		・電子認証、暗号化対応
3	フォーマット	・固定長(業実フォーマット)	・可変長(TSV形式) 業実フォーマットに準拠
4	文字コード	・EBCDIC(英数・半角カナ)	・ASCII(英数・半角カナ) ・Shift-JIS(漢字)
5	グローバル対応	・JANコード ・標準取引先コード	・GTIN・GLN フォーマットに項目追加
6	運用監視	・ネットワーク監視 ・サーバー死活監視	・セキュリティ監視体制を追加

### 2 対応データ種

#### 1 2005年8月時の可変長フォーマットでの稼働データ種

発注データ (D1)  
仕入データ (K1)  
請求照会データ (K2)  
販売データ (P1)  
在庫データ (D3)  
の5種類

#### 2 その他のデータ種は順次稼働予定

### 3 新フォーマット

#### 新フォーマットは可変長・TSV形式 (Tab Separated Value)

新フォーマットでは1レコードにヘッダー・アイテム・トレーラー、全ての情報が含まれたフラットファイルになる

レコード並びの例

ヘッダー	HT	商品コード	HT	数量	HT	合計	CR/LF
ヘッダー	HT	商品コード	HT	数量	HT	合計	CR/LF
...							
ヘッダー	HT	商品コード	HT	数量	HT	合計	CR/LF

EOF: Horizontal Tabulation (水平タブ) ASCII(09)  
CR/LF: Carriage Return/Line Feed (改行) ASCII(0D0A)  
EOF: End of File (ファイルの終端) ASCII(1A)

### 4 料金について

#### 1 現在の基幹EDI利用ユーザーは、変換処理料などの追加料金は発生しません

#### 2 インターネットEDI利用ユーザーは、現行料金体系を適用いたします

通信処理料は、1レコード(可変長)あたりの料金になります  
可変長フォーマットは、現行に比べてレコード件数が減ります(ヘッダー、トレーラーが不要になるため)

### 5 今後のスケジュール

#### 1 接続テスト期間 2005年2月1日(火)~7月31日(日)

#### 2 接続テストの対象は、基幹EDI・資材EDIをご利用のユーザー様すべてとなります (Web受発注、Web資材EDIは除く)

テスト期間中は、ご自由にテスト環境に接続できます

#### 3 本番開始日 2005年8月15日(月)AM1:00

#### 4 切替に伴うサービス停止に関して 停止期間: 2005年8月13日(土)~8月14日(日) 停止内容: すべてのサービス

### 各サービスのご利用状況

(2004年11月末現在)

利用社数	基幹EDI (社数)	
	メーカー 297	卸売業 456
発注	234	221
仕入	243	241
販売	106	250
請求照合	95	124
請求鑑	14	83
在庫	20	78
Web受発注	24	176

#### 資材EDI

(社数)

	メーカー	サプライヤー
資材EDI	6	243
Web資材EDI	3	194

#### 商品DB登録状況

	メーカー (社数)	アイテム (アイテム数)
商品DB	349	41,377

#### 業界イントラネット

(社数)

	メーカー	卸売業	小売業
商品DB	366	552	293
取引先DB	221	450	—
Web運用照会	199	388	—

#### バイヤーズネット

(社数)

	メーカー	卸売業	小売業
バイヤーズネット	175	264	257

お問い合わせ先

ネットワーク管理部 (TEL 03-5444-0812)  
syskan@planet-van.co.jp

# Human Network

## 卸店



岸本 篤子さん  
株式会社ヒロカ  
管理部 管理課  
課長  
〒733-0833  
広島県広島市西区  
商工センター1-3-23  
TEL 082-277-4080

### 高校生??

私の卒業した高校は、卒業後 年経たら、その年の一年間は同窓会のお世話をする慣例があります。ちょうど3年前にそのお役目が回ってきました。それ以来、高校生に戻ったような錯覚をしながら、色々な行事を月に1・2度行なっており、楽しく過ごしております。

### 効率化のためには

仕事の効率化の為、あるメーカーにプラネットを紹介頂きました。が、日用雑貨のメーカーではシステムが進化しているのに、家庭用品のメーカーは発展途上の所が多く、小売店への対応に困る事もあります。もっと家庭用品業界も進化を願っております。

## メーカー



櫻井輝之さん  
スリーエム・エステー販売  
株式会社  
管理本部 主任  
〒161-0033  
東京都新宿区下落合1-3-2  
TEL 03-5386-9533

### 東京ドームでハッスル!

先日、東京ドームで野球の試合をしてきました。レベルはともかくプロの野球選手のような気分で気持ちよく試合をしてきました。いつも以上にハッスル・ハッスル。充実感100%翌日の疲労感150%翌々日の疲労感200%、知らないうちに身体は老化している。

### 新たな試練

2004年9月から新しい会社の立上りに携わって来て、既存の会社が長い年月培ってきた、会社構築という土台は「一日にして成らず」の言葉を実感させられている。諸先輩たちの功績を背に、自分の未熟さを痛感し、日々が勉強であり与えられた試練のように感じる。

## プラネットOG



松本けい子さん  
ジョンソン株式会社  
オペレーションディビジョン  
調達・購買グループ  
スタッフソーシングスペシャリスト  
〒231-8691  
横浜市中区山下町22番地  
山下町S Kビル  
TEL 045-640-2332

### ヨコハマ・自転車通勤

お陰様で、一昨年12月に帰任後日夜邁進していた新システムの導入が8月に何とか無事終了。気持ちの余裕が出てきたので、天気の良い日は会社まで2キロ余りの自転車通勤を敢行中! 港ヨコハマの風と海は、輝かしい! 미래の香りがします。

### 心機一転!

本年度より、サプライチェーンの知識を広めるとのことで、プロダクト・プランを担当することになりました。皆様が必要とされる優れた商品、必要とされる時に何時でもお届けできるよう、心機一転、研鑽を重ねながら「またまた」頑張ります!!

## かもめ通信

プラネットは、今年9月にISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証を取得しました。ISMSとは、ISO(9001、14001等)の情報セキュリティ版と考えていただければわかりやすいかと思ます。プラネットでは、今年2月のジャスダック市場への株式公開を機に、内部管理体制の整備の一環として情報セキュリティ管理体制の構築に取り組んでまいりました。認証取得により、プラネットの社内情報セキュリティ管理体制が一定の基準を満たしていることが証明されたわけです。

プラネットの社内もたいぶ様変わりしました。情報セキュリティポリシーに基づいた業務改善、静脈認証装置によるセキュリテ

ームの設置、USBトークン等最新セキュリティツールの導入、人事機構改革など...。社員の立場で考えると大変大きな変化であったわけですが、認証取得を目指して全社一丸となって対応することが出来たと思ます。

最近社内でも耳にする会話の中に「セキュリティ」という言葉が頻りに出てきますが、情報セキュリティが社風として徐々に根付いてきたと感じています。情報セキュリティ対策には終わりがありません。認証を維持することで継続し、ユーザーの皆様が安心してサービスをご利用いただけるよう努めたいと思ます。

情報技術本部  
情報システム部部长 山本 浩



## 表紙の写真

貝印 株式会社  
西部弘司さん

水郷で有名な千葉県の佐原市にある香取神宮の総門です。玉砂利を敷き詰めた境内を進むと目の前に真紅に塗られた姿が現れます。荘厳な美しさに心が洗われるようで、新春にふさわしい景観です。近所には伊能忠敬の生誕の地があり、川端の建物は江戸情緒が豊かです。

## 表紙写真募集中

読者の皆様から、表紙に掲載する写真を募集しています。  
あなたの作品でvanvanの表紙を飾ってみませんか! ?  
詳しくは、ユーザーIT支援室 佐藤美絵(03-5444-0811)までお問い合わせ下さい。  
ご応募お待ちしております。

## NEW FACE

プラネットの新メンバーです。皆様どうぞよろしくお願いたします。



管理本部  
管理部  
池田真由美

8月より派遣社員から正社員として迎えていただき、意識も新たに更なる努力をする決意です。もっと多くの知識を学び、今まで至らなかった分を埋めていくところから頑張っていきたいと思ますので、今後ともよろしくお願申し上げます。

# PLANET van van 65

第65号 2005年1月

発行/株式会社プラネット  
東京都港区海岸3-26-1 パーク芝浦12階 〒108-0022  
TEL 03-5444-0811  
発行人/玉生弘昌

編集協力/株式会社社書房  
東京都新宿区西新宿7-18-9 神成ビル305 〒160-0023  
TEL 03-3366-4451

タイトルデザイン/板垣千恵  
印刷/太平印刷社